

Hartmut Sangmeister

**Von der Binnenorientierung
zur selektiven Weltmarktintegration:
Argentiniens Außenwirtschaft im Wandel**

Die argentinische Außenwirtschaftspolitik hat in den zurückliegenden Dekaden mehrfach einen Paradigmenwechsel vollzogen: von dem Exportmodell des Kolonialzeittyps, zu der binnenorientierten Importsubstitutionsstrategie seit den späten vierziger Jahren des 20. Jahrhunderts, und schließlich zu der neoliberal inspirierten Strategie einer Liberalisierung der Außenwirtschaft und ressourcenbasierter Weltmarktintegration, die seit Ende der achtziger Jahre verfolgt wurde. Nur einzelne Segmente des argentinischen Agrarsektors haben sich als international konkurrenzfähig erwiesen, während der Industriesektor mehrheitlich nicht in der Lage war, die lange Zeit vorherrschende Binnenmarktorientierung mit einer erfolgreichen Exportstrategie zu verbinden (Waldmann 1995: 157). Die Weltmarktverflechtung der argentinischen Volkswirtschaft, konventionell mit Hilfe der Außenhandelsquote¹ gemessen, lag Ende der neunziger Jahre mit ca. 17% des Bruttoinlandsprodukts (BIP) unter dem Stand, der 1980 erreicht war (24%) und weit unter dem lateinamerikanischen Durchschnittswert von 37% (Sangmeister 2001: 101). 1998 hatten die argentinischen Ausfuhren einen Anteil von weniger als 0,5% an den weltweiten Exporten und als drittgrößte Volkswirtschaft Lateinamerikas erwirtschaftete Argentinien zwar ca. 17% der Wertschöpfung des Subkontinents, trug aber nur rund 9% zu den regionalen Ausfuhren bei (World Bank 2000: 268). Zwar ist in Argentinien die Abkehr von der protektionistisch geprägten Außenwirtschaftspolitik früher vollzogen und die Öffnung der Binnenmärkte radikaler gewagt worden als in anderen südamerikanischen Ländern, aber die prekäre, stark schwankende außenwirtschaftliche Situation des Landes hat sich auch nach den Wirtschaftsreformen der neunziger Jahre nicht grundlegend verbessert. Das anhaltende außenwirtschaftliche Ungleichgewicht spiegelt sich in einem hohen strukturellen Defizit der argentinischen Leistungsbilanz und in einer steigenden Auslandsverschul-

¹ (Warenexport + Warenimport) in % des Bruttoinlandsprodukts (BIP).

derung wider. Argentinien's außenwirtschaftliche Position an der Peripherie des Weltmarktes ist nach wie vor schwach und das Land ist weiterhin auf ausländisches Kapital und den Import von Technologie angewiesen.

1. Die argentinische Exportwirtschaft: mehr als nur Rindfleisch und Getreide

Produkte mit der Aufschrift *Made in Argentina* werden in viele Länder der Welt verkauft. Die argentinische Außenhandelsstatistik zählt über 150 Staaten auf, von Afghanistan bis Zimbabwe, in die während der zurückliegenden Jahre Güter aus Argentinien exportiert wurden. Allerdings hatten die Warenströme in viele dieser Länder nur einen relativ geringen Wert; so beliefen sich beispielsweise die argentinischen Ausfuhren nach Mauretanien im Jahre 1999 auf lediglich 2.000 US-\$, nach Nepal auf 4.000 US-\$, nach Armenien auf 22.000 US-\$.² Zwar hat Argentinien seine Außenwirtschaft in der zurückliegenden Dekade liberalisiert, modernisiert und diversifiziert, aber es ist noch weit davon entfernt, als *global trader* zu der Gruppe der bedeutenden Welthandelsländer zu gehören.

² Sofern nicht andere Quellen angegeben, sind die außenhandelsrelevanten statistischen Daten in diesem Beitrag aus der Datenbank DATAINTAL der Banco Interamericano de Desarrollo (BID) entnommen, die makroökonomischen Daten aus der BID-Datenbank Economic and Social Database ESDB (Internet: <<http://www.iadb.org>>).

Tabelle 1: Die zehn wichtigsten Handelspartner Argentiniens 1999

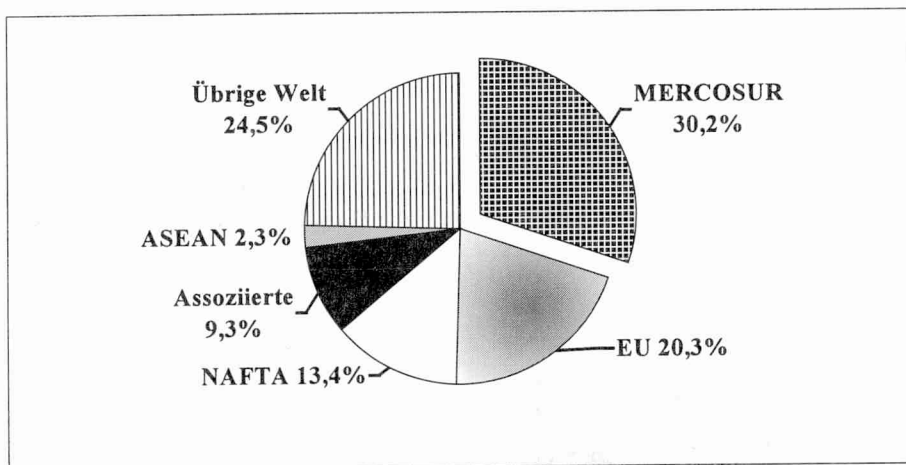
Bestim- mungsland	Warenausfuhr		Ursprungsland	Wareneinfuhr	
	1999	Zum Vergleich: 1980		1999	Zum Vergleich: 1980
	in % der Gesamtaus- fuhr			in % der Gesamtein- fuhr	
Brasilien	24,4	12,7	Brasilien	21,9	10,2
USA	11,3	11,6	USA	19,4	22,4
Chile	8,0	3,6	Frankreich	5,9	3,5
Niederlande	4,4	11,9	Deutschland	5,5	9,3
Spanien	4,1	3,1	Italien	5,3	5,5
Uruguay	3,5	3,0	Japan	4,2	9,3
Italien	3,0	8,6	Spanien	3,9	3,8
Deutschland	2,7	6,8	China	3,9	0,3
Paraguay	2,4	3,1	Chile	2,5	2,4
Japan	2,3	3,5	Großbritannien	2,3	3,3
<i>Top ten</i>	66,1	67,9	<i>Top ten</i>	74,8	70,0

Quelle: Datenbank DATAINTAL.

Die Außenhandelsbeziehungen des Landes konzentrieren sich nach wie vor weitgehend auf die traditionellen Partner, auch wenn sich deren relative Bedeutung für Argentinien im Laufe der Zeit teilweise verändert hat. Drastische Veränderungen der Außenhandelsströme blieben vereinzelt und waren in der Regel Folgen politischer Umbrüche, wie beispielsweise der Zusammenbruch der UdSSR, die zu Beginn der achtziger Jahre ein Fünftel der argentinischen Exporte (hauptsächlich Getreide) bezogen hatte; 1999 tauchte Russland in der Außenhandelsstatistik nur noch mit einem Anteil von 0,6% an den Gesamtexporten Argentiniens auf, und rangierte damit als Außenhandelspartner noch hinter einer kleinen Volkswirtschaft wie etwa Malaysia (0,9%). Die zehn wichtigsten Bestimmungsländer argentinischer Ausfuhren nahmen 1999 rund zwei Drittel der Gesamtexporte des Landes auf (Tab. 1). Dabei hat vor allem Brasilien seine Bedeutung als Außenhandelspartner Argentiniens erheblich steigern können. Die geographische Nachbarschaft zwischen Argentinien und Brasilien kann für den grenzüberschreitenden Warenaustausch zwar förderlich sein, aber traditionelle politische Rivalitäten zwischen beiden Ländern haben die Wirtschaftsbeziehungen lange Zeit be-

lastet; so verzeichnete die Außenhandelsstatistik des brasilianischen Kaiserreiches für 1852/53 Exporte nach Argentinien im Wert von 142.646 Pfund Sterling, lediglich 1,7% der damaligen Gesamtausfuhr Brasiliens (IBGE 1986: 76). Zum argentinischen Außenhandelspartner Nr. 1 ist Brasilien erst in den zurückliegenden Jahren geworden. Vor dem Zweiten Weltkrieg war der argentinische Außenhandel maßgeblich durch die kommerziellen Beziehungen zu Großbritannien geprägt, an dessen Stelle später die USA traten; heute hängen Erfolge und Misserfolge des argentinischen Außenhandels in hohem Maße von der Entwicklung der grenzüberschreitenden Warenströme mit dem Nachbarland Brasilien ab. Auf Brasilien entfielen in dem Zeitraum 1991-1999 rund 25% der argentinischen Gesamtexporte, während Mitte der achtziger Jahre nur etwa 6% der Ausfuhren aus Argentinien in das große Nachbarland nördlich des Río de la Plata gegangen waren. Seit der Gründung des *Mercado Común del Sur* (MERCOSUR) durch Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay im Jahre 1991 hat sich der integrierende Wirtschaftsraum im Cono Sur zum bedeutendsten Absatzgebiet argentinischer Waren entwickelt, in das 1991-1999 mehr als 30% der Exporte Argentiniens geliefert wurden (Abb. 1). Darüber hinaus haben die beiden dem MERCOSUR assoziierten Staaten Chile und Bolivien in den zurückliegenden Jahren fast 10% der argentinischen Ausfuhren aufgenommen. Außerhalb des MERCOSUR-Bündnisses ist die Europäische Union (EU) der wichtigste Handelsblock für Argentinien, der als Absatzmarkt für argentinische Produkte nach wie vor von erheblich größerer Bedeutung ist als die von den USA, Kanada und Mexiko gebildete nordamerikanische Freihandelszone NAFTA. Nur relativ geringe Exportbeziehungen bestehen bislang zu dem asiatisch-pazifischen Raum.

Abbildung 1: Argentinische Exporte nach Handelsblöcken 1999 (in %)

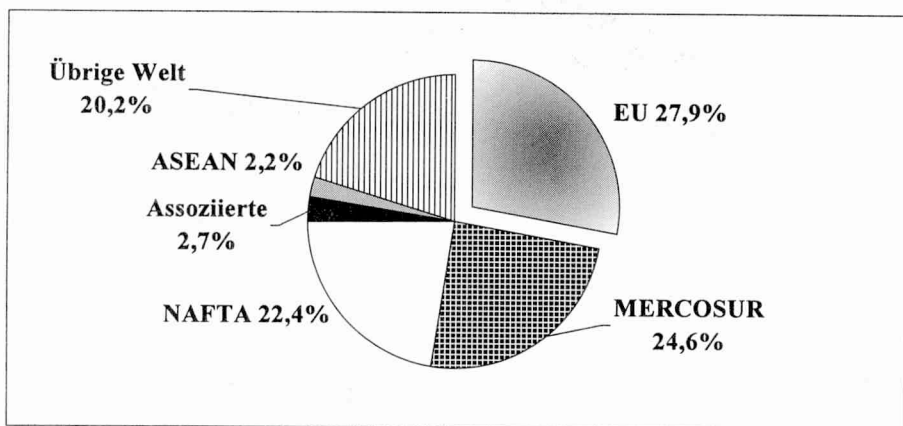


Die Bildung des MERCOSUR hat auch in der Lieferantenstruktur der argentinischen Importe ihren Niederschlag gefunden. Brasilien konnte die USA von Platz 1 in der Importstatistik Argentiniens verdrängen und ist zum bedeutendsten Ursprungsland argentinischer Einfuhren geworden; aber auch das seit 1996 dem MERCOSUR assoziierte Chile gehört inzwischen zu den zehn wichtigsten Lieferanten Argentiniens. Die argentinischen Einfuhren aus den kleinen MERCOSUR-Nachbarländern Uruguay und Paraguay beliefen sich 1999 immerhin auf 1,6% und 1,2% der Gesamtimporte. Das relative Gewicht von Waren aus Deutschland und Japan in der argentinischen Importstatistik hat sich gegenüber den achtziger Jahren deutlich verringert. Insgesamt entfielen auf die zehn Hauptlieferländer Argentiniens Ende der neunziger Jahre fast drei Viertel seiner Gesamteinfuhren. Da für die von Argentinien hauptsächlich importierten Güter nur eine begrenzte Zahl von Lieferländern in Frage kommt, ist die geographische Diversifizierung bei den Einfuhren geringer ausgeprägt als bei den Exporten.

Von den großen Handelsblöcken ist die EU der wichtigste Lieferant für Argentinien, das von dort während des Zeitraums 1990-1999 Waren im Gesamtwert von fast 55 Mrd. US-\$ bezogen hat (Abb. 2). Deutlich geringer waren die argentinischen Importe aus der NAFTA-Region, die sich in den neunziger Jahren auf rund 44 Mrd. US-\$ summierten. Die traditionellen Handelsbeziehungen Argentiniens zu Europa haben sich auch in Krisen Jahren als relativ stabil erwiesen und die Euro-Schwäche hat Unternehmen aus

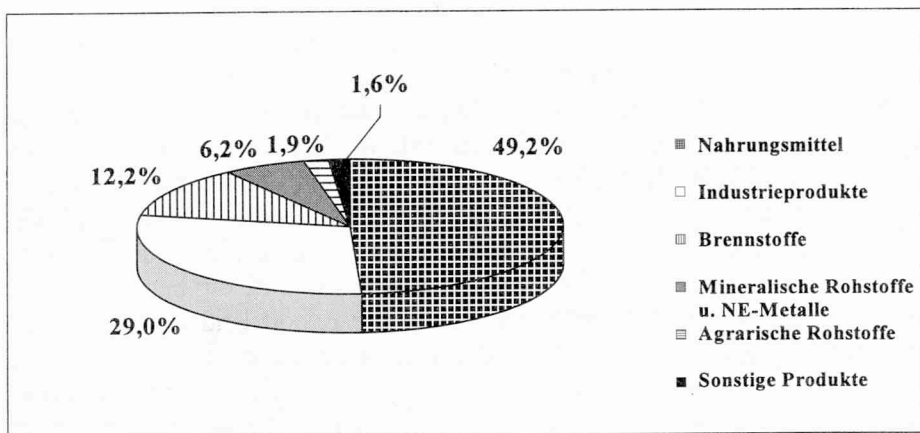
der EU einen gewissen Wettbewerbsvorteil im "Dollar-Land" Argentinien verschafft. Neben den engen Außenhandelsbeziehungen zwischen Argentinien und der EU besteht auch ein hohes finanzielles Engagement von Investoren aus der EU in der argentinischen Wirtschaft, wobei vor allem spanische und italienische Unternehmen ihre Präsenz während der neunziger Jahre verstärkt haben (Russel 1999: 59f.)

Abbildung 2: Argentinische Importe nach Handelsblöcken 1999 (in %)



Das Exportprofil Argentiniens wird nach wie vor maßgeblich durch die Ausfuhr von Primärgütern und verarbeiteten landwirtschaftlichen Produkten bestimmt (Abb. 3). Allerdings zeigt sich auch in der argentinischen Exportstruktur der weltweite Trend eines im Zeitablauf sinkenden Anteils von Rohstoffen und Agrarprodukten an den gesamten Ausfuhrerlösen.

Abbildung 3: Argentinische Exporte nach Warengruppen 1999 (in %)



Traditionell gehört Rindfleisch zu den wichtigen Devisenbringern des Landes. Mehr als 50 Millionen Rinder weiden in Argentinien (davon fast 80% in den Provinzen Buenos Aires, Córdoba, Santa Fé, Corrientes und Entre Ríos), von denen jährlich 12 bis 13 Millionen geschlachtet werden und damit den Rang des Landes als viertgrößter Fleischproduzent der Welt garantieren. Nach Angaben der *Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación* erbrachte der Rindfleischexport Argentinien im Jahre 2000 Deviseneinnahmen von rund 707 Mio. US-\$, wobei Deutschland (mit ca. 26%) und die USA (mit rund 15%) die Hauptabnehmer argentinischen Rindfleischs waren; aber auch die Märkte Chiles und Brasiliens sind für die argentinischen Rindfleischexporteure von Bedeutung.³ Die BSE-Krise in Europa begünstigte den Absatz argentinischen Rindfleischs im Ausland, der aber in der EU mit einer 20-prozentigen Einfuhrsteuer belegt wird und zudem auf 28.000 Tonnen pro Jahr kontingentiert ist; für Einfuhren oberhalb dieser Quote werden zusätzlich drei Euro Zoll je Kilo Rindfleisch fällig. Eine Gefahr für den Export stellt die *Aftosa* dar, die Maul- und Klauenseuche, die in der Vergangenheit schon mehrfach zu Einbußen bei der Vermarktung argentinischen Fleisches im Ausland geführt hat. Während in der ersten Hälfte der siebziger Jahre die Ausfuhr von Rindfleisch noch fast 10% der argentinischen Exporterlöse erbrachte, ist dieser Anteil in den achtziger Jah-

³ Ausführliche statistische Angaben finden sich unter der Internet-Adresse <<http://www.sagpya.mecon.gov.ar>>.

ren auf gut 3% gesunken. Im Verlaufe der neunziger Jahre war die argentinische Fleischproduktion rückläufig (u.a. in Folge der Trockenperiode 1995), und bei sinkenden Weltmarktpreisen und steigenden Inlandspreisen für Rindfleisch wurde die Ausfuhr weniger lukrativ.

Neben der für Argentinien seit je her bedeutenden Ausfuhr von Getreide (auf die 1998 noch rund 40% aller exportierten Primärgüter entfiel) hat in den zurückliegenden Jahren der Export anderer landwirtschaftlicher Anbauprodukte an Bedeutung gewonnen. Die Verringerung der Ausfuhr von Weizen wurde teilweise kompensiert durch eine erhöhte Ausfuhr von Ölsaaten und vor allem von Soja, dessen Produktion sich im Laufe der neunziger Jahre nahezu verdoppelt hat. Insgesamt konnte der Export landwirtschaftlicher Produkte diversifiziert werden. Argentinische Produzenten haben auf die steigende Nachfrage nach frischem Obst und Gemüse in Nordamerika und Westeuropa reagiert, wo zudem die Abneigung gegen genmanipulierte oder chemisch behandelte Nahrungsmittel die Nachfrage nach Agrarprodukten aus biologischer Erzeugung steigen lässt. Die zertifizierte landwirtschaftliche Nutzfläche für eine ökologisch unbedenkliche Produktion hat sich in Argentinien von 5.000 Hektar im Jahre 1993 auf ca. 3 Mio. Hektar Ende 2000 ausgeweitet und mit dem Export von Nahrungsmitteln aus ökologischer Produktion werden jährlich etwa 45 Mio. US-\$ Erlöst (Fundación Invertir Argentina 2001: 5) Das ist zwar noch ein geringer Betrag im Vergleich zu den Erlösen der traditionellen landwirtschaftlichen Exportprodukte, aber argentinische Agrarerzeugnisse, die sich auf den kaufkräftigen ausländischen Märkten mit den Qualitätsmerkmalen "gesund" und "natürlich" verkaufen lassen, weisen das höchste Wachstumspotenzial auf, da sie auf eine steigende Nachfrage mit relativ geringer Preiselastizität treffen. Die Ausschöpfung dieses Potenzials erfordert aber die Beherrschung international üblicher Produktions- und Kommerzialisierungsstandards, die bei den kleinen und mittleren Erzeugern in vielen argentinischen Provinzen in der Regel noch nicht vorhanden sind. Der argentinische Durchschnittsunternehmer – *el empresario Pyme*⁴ – findet nur schwer Zugang zu neuen ausländischen Märkten, da es ihm an den hierfür unerlässlichen Kenntnissen und finanziellen Mitteln fehlt. Die staatliche Exportförderung kann sich daher nicht auf die Vergabe von Ausfuhrkrediten an kleine und mittlere Unternehmen beschränken, sondern setzt auch Instrumente zur Verbesserung der Markttransparenz ein und

⁴ Der Name dieser Kunstfigur steht für die kleinen und mittleren Unternehmen Argentiniens (*las pequeñas y medianas empresas* = PyMEs).

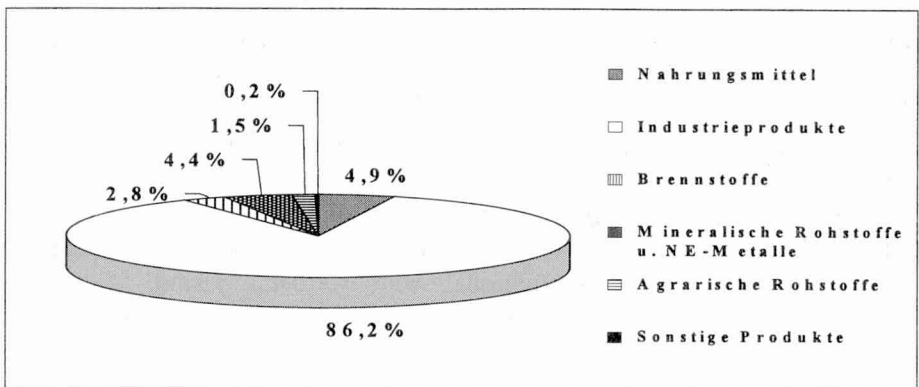
vermittelt – z.B. über die *Fundación EXPORT.AR* – grundlegendes *know how* für die Vermarktung argentinischer Produkte im Ausland (Chudnovsky 1998).

Nachdem sich ausländische Investoren im Verlauf der neunziger Jahre in großen Bergbauprojekten – z.B. Kupfer in El Pachón, Gold und Silber in Pascua-Lama – engagiert haben, nehmen in der Ausfuhrstatistik Argentiniens auch mineralische Rohstoffe und NE-Eisenmetalle einen nennenswerten Rang ein, mit Ausfuhrerlösen von fast 1,5 Mrd. US-\$ im Jahre 1999 und damit mehr als 6% der gesamten Exporteinnahmen. Noch bedeutsamer sind die argentinischen Lieferungen mineralischer Brennstoffe für ausländische Märkte. Bis Anfang der achtziger Jahre war Argentinien ein Nettoimporteur von Rohöl und raffinierten Erdölprodukten; inzwischen erwirtschaftet das Land mit dem Export von Erdölprodukten und Erdgas über 12% seiner Ausfuhrerlöse. Für den Nachbarn Brasilien ist Argentinien zu einem der wichtigsten Erdöllieferanten geworden und auch argentinisches Erdgas fließt durch das Pipeline-Netz zu den Verbrauchern im brasilianischen Süden.

Obwohl die argentinische Industrie zu den ältesten des lateinamerikanischen Subkontinents gehört, verfügt sie bislang nur über einige wenige exportstarke Branchen, die international wettbewerbsfähig sind. Mit einem Beitrag industrieller Produkte von rund 30% zu den Exporterlösen liegt das Land weit unter dem lateinamerikanischen Durchschnittswert von 50% und noch weiter unter dem Referenzwert von 72% der Gruppe der Entwicklungsländer mit vergleichbarem Pro-Kopf-Einkommen wie Argentinien (World Bank 2000: 268). Exportiert werden aus Argentinien hauptsächlich Industriegüter niedriger technologischer Komplexität, während *High-tech*-Produkte nur 15% der industriellen Ausfuhren ausmachen. In der relativ schwachen Weltmarktpresenz industriell verarbeiteter Produkte aus Argentinien spiegeln sich erhebliche Produktivitäts- und Qualitätsrückstände wider. Große Teile der argentinischen Industrieunternehmen sind von den *best-practice*-Standards des *world class manufacturing* noch weit entfernt, zumal auch die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen der Unternehmen im internationalen Vergleich relativ niedrig sind. Wettbewerbsfähig sind argentinische Industrieprodukte hauptsächlich auf den Märkten des MERCOSUR, auf denen Argentinien etwa die Hälfte seiner exportierten Industriewaren absetzt. Allerdings handelt es sich auch bei den argentinischen Industrieexporten in den MERCOSUR nur zu einem sehr geringen Prozentsatz um Güter hoher technologischer Komplexität (Markwald/Machado 1999: 67). Zudem besteht ein beachtlicher Teil der argentinischen Ausfuhren in den

MERCOSUR aus intraindustriellen Lieferungen, d.h. aus Lieferungen innerhalb eines Wirtschaftszweiges, oftmals zwischen Tochtergesellschaften transnationaler Unternehmen. In den intraindustriellen Lieferungen spiegelt sich die grenzüberschreitende Neuordnung von Produktionsstandorten bei gleichzeitig zunehmender Spezialisierung wider, die viele Unternehmen vornehmen, um die sich im Zuge der wirtschaftlichen Liberalisierung im Cono Sur ergebenden Chancen optimal nutzen zu können (López/Lugones/Porta 1993: 17).

Abbildung 4: Argentinische Importe nach Warengruppen 1999 (in %)



Ein weiteres Indiz für den technologischen Rückstand der argentinischen Industrie und ihre unzureichende internationale Wettbewerbsfähigkeit ist die Struktur der Importe (Abb. 4). Weit über 80% der eingeführten Waren sind industriell gefertigte Produkte, vor allem Maschinen, elektrotechnische Erzeugnisse, Produktionsanlagen und -ausrüstungen, aber auch chemische Produkte und Transportausrüstungen.

Noch stärker als die Asymmetrie der argentinischen Außenhandelsbeziehungen ist die Unausgewogenheit im grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr. Jährlich muss das Land etwa doppelt so viele Devisen für den Import kommerzieller Dienstleistungen – insbesondere in den Bereichen Transport und Kommunikation – aufwenden, wie durch den Export erzielt werden. Ein breiter "digitaler Graben" trennt Argentinien bei den zukunftsfähigen Informations- und Kommunikationsdienstleistungen von den etablierten Volkswirtschaften Nordamerikas und Europas. Das Land mit seinem unzureichenden Telekommunikationsnetz (in dem erst Mitte der neunziger

Jahre die kommerzielle Internet-Nutzung gestartet wurde) tut sich schwer, den Anschluss an die digitale Revolution zu finden und die Voraussetzung einer wissensbasierten Dienstleistungsgesellschaft zu schaffen.

2. Außenwirtschaftliche Ungleichgewichte: Leistungsbilanzdefizit und Auslandsverschuldung

Die argentinische Außenwirtschaft hat lange Zeit an ihrer traditionellen Rolle der überwiegenden Vermarktung von Primärgütern auf dem Weltmarkt festgehalten. Immerhin hatte Argentinien vor dem Ersten Weltkrieg mit seinem Modell komplementärer Außenhandelsbeziehungen zu Europa – und hier vor allem zu Großbritannien – beachtliche ökonomische Erfolge erzielt, indem es unverarbeitete Agrarprodukte exportierte und industrielle Fertigprodukte importierte (Barrios 1999: 45f.) Mit der Krise dieses Exportmodells des Kolonialzeittyps, dessen mangelnde Tragfähigkeit spätestens seit der Weltwirtschaftskrise von 1929/30 offenkundig geworden war, gewannen in Argentinien diejenigen Kräfte der wirtschaftlichen und politischen Eliten zunehmend an Einfluss, die eine populistisch-korporativistische Variante der importsubstituierenden Industrialisierungsstrategie unterstützten, die zu jener Zeit in vielen Ländern Lateinamerikas dominierte. Im Unterschied zu Brasilien, wo der “modernisierende Staatsinterventionismus” zumindest zeitweise zu bemerkenswerten wirtschaftlichen Ergebnissen geführt hatte, blieb in Argentinien die Erfolgsbilanz der Importsubstitution in der Ära Perón dürftig. Auch die Versuche der Militärjunta, die 1976 die Macht ergriffen hatte, mit einer Freihandelspolitik an die Erfolge des traditionellen Exportmodells wieder anzuknüpfen, blieben weitgehend vergeblich, da sich zwischenzeitlich die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen gegenüber der historischen Modellvorlage völlig verändert hatten. Chronische Devisenknappheit und ein dramatischer Anstieg der Auslandsverschuldung führten schließlich in das “verlorene Jahrzehnt” der achtziger Jahre, während dessen ein nicht unerheblicher Teil der tatsächlichen oder vermeintlichen „Entwicklungsfortschritte“ wieder verloren ging, die in Argentinien während der Jahrzehnte zuvor unter großen Anstrengungen errungen worden waren.

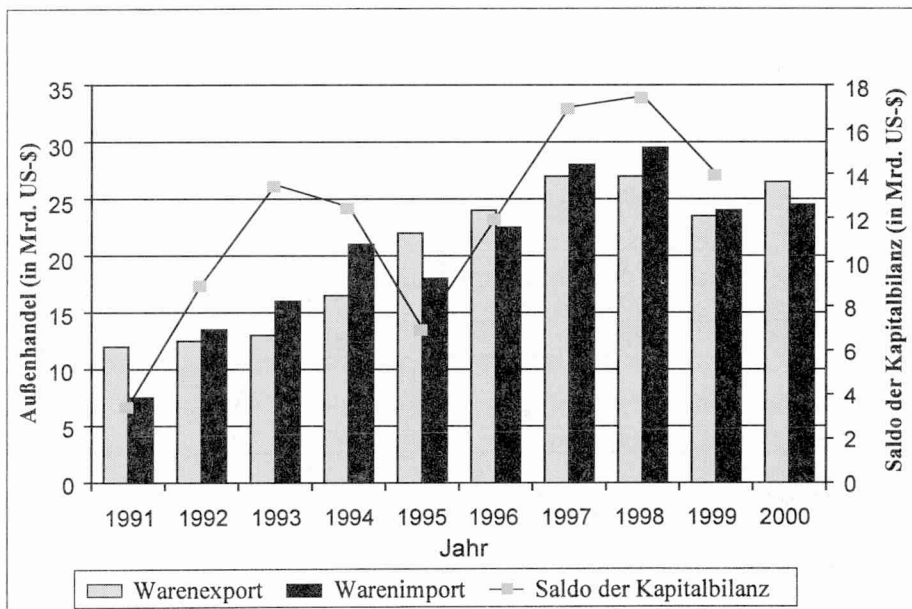
In den Dekaden der importsubstituierenden Industrialisierungsstrategie war die argentinische Exportwirtschaft nur von sekundärer Bedeutung. Zwar gab es vereinzelte fiskalische Anreize zur Steigerung der Ausfuhr industrieller Produkte, aber es fehlte eine kohärente Exportförderungs politik, mit der die negativen Auswirkungen der Wechselkurspolitik und der restriktiven Importpolitik auf den argentinischen Außenhandel hätte kompensiert werden

können (World Bank 1985: 180f.). Das Wachstum der argentinischen Wirtschaft wurde hauptsächlich durch die Nachfrage des Binnenmarktes bestimmt, deren Dynamik von realen Einkommenszuwächsen breiter Bevölkerungsschichten abhing. Erhöhungen der Realeinkommen hatten allerdings immer auch steigende Nachfrage nach Importgütern zu Folge, was angesichts der Exportschwäche des Landes zu periodischen Zahlungsbilanzkrisen führte. Die in diesen Fällen zur Krisenbekämpfung seinerzeit übliche Abwertung der argentinischen Währung und die damit einhergehende Veränderung der relativen Preise von Export- und Importgütern bedeutete regelmäßig eine Abschwächung der inländischen Nachfrage und einen Anstieg der Ausfuhren. Zuwächse der argentinischen Exporte konnten daher in der Ära der Importsubstituierung in der Regel nur um den Preis einer Abschwächung der inländischen Wirtschaftsaktivitäten erzielt werden.

Als nach sieben Jahren Militärherrschaft Ende 1983 wieder eine demokratisch gewählte Regierung die Amtsgeschäfte übernahm, befand sich die argentinische Volkswirtschaft in einem desolaten Zustand. Die kurzlebigen und konzeptionell widersprüchlichen wirtschaftspolitischen Sanierungspläne der Regierung des Präsidenten Alfonsín blieben weitgehend erfolglos (Bodemer 1991). Erst unter der Regierung des Peronisten Carlos Saúl Menem, der 1989 die Präsidentschaftswahl gewann, wurde die Dauerkrise der argentinischen Wirtschaft überwunden. Mit einer rigorosen Reformpolitik gelang es, die Hyperinflation radikal zu stoppen und die Volkswirtschaft wieder für mehrere Jahre auf Wachstumskurs zu bringen (Nolte 1995). Jedoch wurde bereits 1995 die starke Abhängigkeit des argentinischen Wirtschaftswachstums von ausländischen Kapitalzuflüssen und die damit verbundene Krisenanfälligkeit deutlich; in Folge der mexikanischen Währungskrise kam es auch in Argentinien zu einem massiven Abzug von Kapital und nachfolgend zu einer akuten Liquiditätskrise, die ein Viertel des argentinischen Bankensektors nicht überstand (Sangmeister 1998: 127).

Während der neunziger Jahre haben sich die Exporterlöse Argentiniens mehr als verdoppelt, von 12 Mrd. auf über 26 Mrd. US-\$; gleichzeitig sind allerdings die Importaufwendungen noch stärker angestiegen, von knapp 4 Mrd. US-\$ im Jahre 1990 auf zeitweise fast 30 Mrd. US-\$ (Abb. 5).

Abbildung 5: Außenhandel und Kapitalbilanz Argentiniens 1991-2000



Zu den Ursachen dieser ungleichgewichtigen Entwicklung der grenzüberschreitenden Warenströme zählten auf der Exportseite sinkende Weltmarktpreise wichtiger argentinischer Ausfuhrprodukte,⁵ auf der Importseite der durch den technologischen Rückstand bedingte Nachholbedarf für Kapitalgüter zur Modernisierung und Kapazitätserweiterung der Produktionsanlagen. Im Ergebnis war die argentinische Handelsbilanz während der neunziger Jahre überwiegend defizitär. Zu den Passivsalden der Handelsbilanz (von bis zu 4 Mrd. US-\$ im Jahre 1994) kamen steigende Defizite in der Dienstleistungsbilanz hinzu (in einer Größenordnung von durchschnittlich 3,1 Mrd. US-\$ pro Jahr), so dass ein chronisches Leistungsbilanzdefizit unvermeidlich war (Tab. 2).

⁵ Der *Terms-of-Trade-Index* für Argentinien (1990 = 100) zeigte während der neunziger Jahre keineswegs einen eindeutigen Trend der Verschlechterung; zeitweilig stieg der Index stark an, bis auf 119 Punkte im Jahr 1996, fiel danach jedoch wieder auf 102 Punkte im Jahre 1999.

**Tabelle 2: Außenhandel und Zahlungsbilanz Argentiniens
1980, 1990-2000**

Position	1980	1990	1992	1994	1996	1998	2000
	in Milliarden US-\$						
Warenausfuhr (fob)	8,02	12,35	12,40	16,02	24,04	26,44	26,41
Wareneinfuhr (fob)	9,40	3,73	13,80	20,16	22,28	29,56	25,19
Handelsbilanz	-1,38	8,63	-1,40	-4,14	1,76	-3,12	1,21
Leistungsbilanz	-4,77	4,55	-5,52	-10,99	-6,52	-14,37	-8,97
Kapitalbilanz ^a	+2,46	-2,15	+8,73	+12,55	+11,71	+17,02	+8,11
davon:							
Direktinvestitionen	0,79	1,84	3,22	2,48	4,92	4,50	10,55
Portfolio-Investit.	0,15	-1,31	4,51	8,39	9,73	8,33	-2,39
Währungsreserven der Zentralbank	9,30	6,01	11,44	15,98	19,72	24,88	25,13

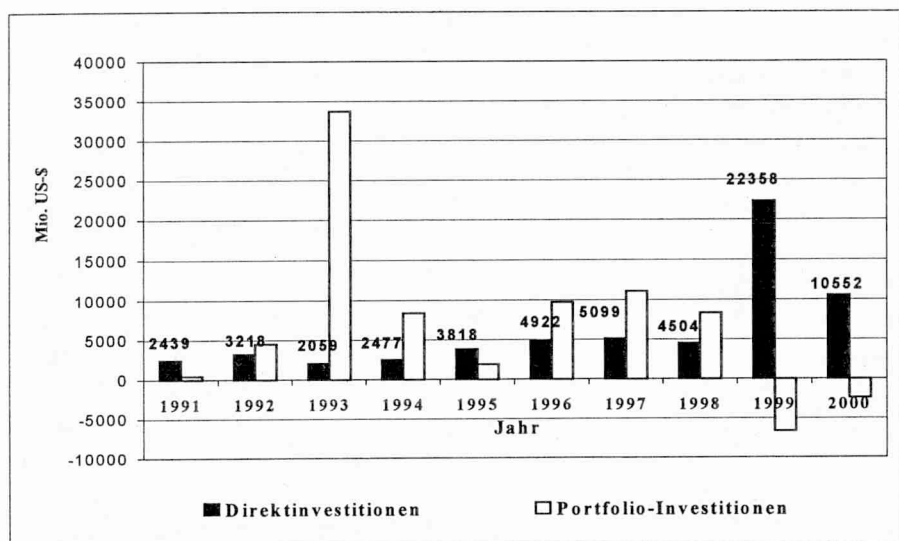
^a+ Kapitalimport; - = Kapitalexport.

fob Grenzübergangswert *Free on board*.

Quelle: Datenbank IBEROSTAT[®].

In der Entwicklung der argentinischen Leistungsbilanz spiegeln sich die Veränderungen der relativen Preise von Exporten und Importen wider sowie das Wachstumsgefälle gegenüber dem Ausland. In dem Leistungsbilanzdefizit kommt aber auch die „Sparlücke“ der argentinischen Volkswirtschaft zum Ausdruck, d.h. der Überschuss der Investitionen über die inländische Ersparnis, der in einem Zusammenhang mit den langfristigen Konsum- und Investitionsentscheidungen und dem damit einhergehenden Aufbau von Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber dem Ausland steht. Der Passivsaldo der argentinischen Leistungsbilanz ist also nicht nur Ergebnis der grenzüberschreitenden Waren- und Dienstleistungstransaktionen, sondern er ist auch Ausdruck der intertemporalen Ressourcenallokation: während der neunziger Jahre wurde in Argentinien den Verbrauchsmöglichkeiten in der Gegenwart ein höherer Nutzen zugeordnet als den künftigen Konsummöglichkeiten und mithin relativ weniger gespart. Übersteigen die Investitionen die inländische Ersparnis, dann müssen ausländische Ersparnisse in Anspruch genommen werden. Für die Investoren ist die Finanzierung des Kapitaltransfers aus dem Ausland aber nur bei entsprechend hoher Produktivität bzw. bei entsprechend hohem Marktzins attraktiv.

Abbildung 6: Ausländische Direkt- und Portfolio-Investitionen in Argentinien 1991-2000 (in Mio. US-\$)



Insgesamt summierte sich der Passivsaldo der argentinischen Leistungsbilanz in den neunziger Jahren auf fast 71 Mrd. US-\$. Allerdings hatte Argentinien während der zurückliegenden Dekade keine nennenswerten Schwierigkeiten, seinen externen Finanzierungsbedarf zu decken. Von 1995 abgesehen, als die argentinischen Finanzmärkte von der mexikanischen Währungskrise angesteckt wurden, konnte das Land einen signifikanten Anstieg der (Netto-)Kapitalzuflüsse registrieren, die mehr als ausreichend waren, um die Leistungsbilanzdefizite auszugleichen. Von 1990 bis 1999 betrug der (Netto-)Kapitalimport im Jahresdurchschnitt 10,2 Mrd. US-\$. Vor allem bei den externen Kapitalzuflüssen in Form ausländischer Direktinvestitionen in Argentinien zeigte sich im Laufe der neunziger Jahre eine ausgeprägte Belebung (Abb. 6). Im Vergleich zu früheren Dekaden hatte sich das Klima für ausländische Direktinvestoren entscheidend verbessert, da sie jetzt praktisch keinerlei diskriminierenden Auflagen gegenüber Unternehmen mit nationalem Kapital unterworfen waren. Etwa die Hälfte der Direktinvestitionen aus dem Ausland wurde im Zusammenhang mit der Übernahme privater Unternehmen und der Privatisierung staatlicher Unternehmen getätigt, die andere Hälfte diente der Instandhaltung und Erweiterung von Produktionskapazitäten in Unternehmen, die sich bereits mehr-

heitlich in ausländischem Kapitalbesitz befinden. Ein erheblicher Teil der Kapitalzuflüsse nach Argentinien erfolgte aber auch in Form von volatilen Portfolio-Investitionen, die sehr schnell wieder abgezogen werden können (wie im Jahre 1999) und die nur zu einem höheren Preis zu bekommen sind, sobald die ausländischen Kapitalgeber die Risiken des außenwirtschaftlichen Ungleichgewichts höher bewerteten. Der Risikozuschlag (*spread*) für argentinische Anleihen betrug im Durchschnitt der Jahre 1998 bis 2000 etwa 570 Basispunkte gegenüber vergleichbaren US-Anleihen.

Von erheblichem Gewicht auf der Passivseite der argentinischen Leistungsbilanz sind die Zinszahlungen auf die im Ausland aufgenommenen Kredite. Die gesamte (Brutto-)Verschuldung gegenüber ausländischen Gläubigern ist in den neunziger Jahren von knapp 63 Mrd. auf 150 Mrd. US-\$ angestiegen (Abb. 7). Innerhalb Lateinamerikas wies Argentinien Ende der neunziger Jahre nach Brasilien und Mexiko die höchste absolute Auslandsverschuldung auf. Schon in den siebziger Jahren hatte sich Argentinien einseitig den internationalen Kapitalströmen geöffnet, seine Güterwirtschaft aber weiterhin gegenüber dem Weltmarkt abgeschottet gehalten – ein Widerspruch, der auch mit einer höchst kostspieligen Wechselkurspolitik nicht überwunden werden konnte, sondern zu katastrophalen gesamtwirtschaftlichen Konsequenzen führen musste (Bacha 1984).

Abbildung 7: Die Auslandsverschuldung Argentiniens 1991-2000



Nach den Kriterien der Weltbank wird Argentinien als „ernsthaft verschuldet“ klassifiziert. Die Schuldendienstquote d.h. die Aufwendungen für Tilgung und Zinszahlungen in % der Exporterlöse, hat sich in den zurückliegenden Jahren drastisch erhöht, auf über 80% im Jahre 2000. Probleme bei der termingerechten Bedienung der Auslandsschulden, die zu mehr als 70% von öffentlichen Haushalten aufgenommen oder von diesen garantiert wurden, häuften sich zunehmend. Aber anders als zu Beginn der Verschuldungskrise der achtziger Jahre war die öffentliche Hand Ende der neunziger Jahre als Schuldner gegenüber ausländischen Geschäftsbanken weniger exponiert als gegenüber privaten Gläubigern und institutionellen Anlegern; seinerzeit hatten kommerzielle Banken rund 60% der Forderungen an den argentinischen Staat für die im Ausland aufgenommenen Kredite gehalten (Sangmeister 1991: 183f.). Durch Umschuldungen im Rahmen der *Brady*-Initiative sind ab 1993 ausstehende kommerzielle Bankkredite mit einem Volumen von über 20 Mrd. US-\$ in Anleihen mit mittleren und langen Laufzeiten umgetauscht worden. Der *Brady-Deal* hat Argentinien zwar geholfen, seine Probleme mit der Bedienung der kommerziellen Bankschulden zu lösen, die

Ursachen der externen Verschuldung sind damit aber nicht beseitigt worden. Die gesamte Auslandsverschuldung des Landes hat sich von 1994 bis zum Jahr 2000 mehr als verdoppelt, die Auslandsverbindlichkeiten des Privatsektors sind in dieser Periode sogar um das Dreifache angestiegen. Schwierigkeiten bei der Bedienung der Auslandsschulden waren allerdings weniger bei der Privatwirtschaft zu beobachten, sondern hauptsächlich bei dem öffentlichen Sektor. Für den Schuldendienst des argentinischen Staates gegenüber dem Ausland bedeutete jede Zinserhöhung auf den internationalen Kapitalmärkten und jede Erhöhung des *spread* – der Risikoprämie – auf argentinische Staatsanleihen fiskalische Zusatzbelastungen in Millionenhöhe, die dann für andere dringend benötigte Verwendungszwecke fehlten.

Tabelle 3: Die argentinische Auslandsverschuldung 1980, 1990-2000

Position	1980	1990	1992	1994	1996	1998	2000p
	in Milliarden US-\$						
Gesamtverschuldung	27,15	62,73	68,94	75,76	111,93	144,05	155,70
davon: <i>langfristige</i>	16,78	49,20	50,45	64,38	82,14	107,65	..
öffentliche ^a	10,18	47,40	48,20	51,25	63,07	76,80	..
private	6,60	1,80	2,24	13,12	19,07	30,85	..
<i>kurzfristige</i>	10,53	10,44	16,18	7,17	23,50	30,96	18,20
IWF-Kredite	..	3,08	2,31	4,21	6,30	5,44	..
Schuldendienst	4,18	6,19	4,91	5,87	13,05	21,57	21,96
davon: <i>Zinsen</i>	2,33	2,76	2,86	2,45	6,22	7,94	..
Schuldendienst in % der Exporterlöse ^b	37,30	41,80	31,90	37,80	45,80	72,60	83,10

^a Einschließlich öffentlich garantierter Auslandskredite.

^b Exporterlöse für Waren und Dienstleistungen, einschließlich Faktorleistungen.

p Vorläufige Werte.

.. Nicht verfügbar.

Quelle: Datenbank IBEROSTAT[©].

Internationale Finanzierungsinstitutionen wie Weltbank, Interamerikanische Entwicklungsbank und Internationaler Währungsfonds (IWF) haben ihre Kreditvergabe an Argentinien im Verlauf der neunziger Jahre verdoppelt. Auf Kreditzusagen der internationalen Finanzierungsinstitutionen als *lenders of last resort* konnte sich Argentinien in finanziellen Krisensituationen (fast) immer verlassen, was zwar für das kurzfristige Krisenmanagement

hilfreich war, aber die Bereitschaft der argentinischen Regierung zu rechtzeitigen wirtschaftspolitischen Kurskorrekturen tendenziell gemindert haben mag. Auch nach der durch die brasilianische Währungskrise von 1999 ausgelösten Finanzkrise in Argentinien hatte ein internationales Bankenkonsortium unter Führung des IWF der argentinischen Regierung für die im Jahre 2001 fällig werdenden Auslandsschulden Bürgschaften zugesagt und ein finanzielles Hilfspaket im Umfang von fast 40 Mrd. US-\$ geschnürt, um die Zahlungsfähigkeit des Landes zu gewährleisten. Allerdings war dieser finanzielle Beistand an Bedingungen geknüpft, insbesondere an einen erfolgreichen Abbau des öffentlichen Haushaltsdefizits. Da ein Erfolg des "Null-Defizit-Plans" der Regierung des Präsidenten De la Rúa immer unwahrscheinlicher wurde, blockierte der IWF im Dezember 2001 die Auszahlung einer weiteren Kredit-Tranche an Argentinien. Mit diesem negativen Signal war die internationale Zahlungsunfähigkeit vorprogrammiert und das Land erneut in der "Schuldenfalle" gefangen. Die Verkündung eines Schuldenmoratoriums nach dem Rücktritt der Regierung De la Rúa sollte den Gläubigern deutlich machen, dass die angespannte Finanzsituation des Landes Schuldendiensterleichterungen erfordert, die durch Umstrukturierung der öffentlichen Schuld im (In- und) Ausland erzielt werden sollen. Da die Gläubiger – darunter auch viele private Kleinanleger in Europa – bei der Umschuldung ihrer Argentinien-Anleihen mit erheblichen Kapitalverlusten rechnen müssen, wird es in den kommenden Jahren für Argentinien schwieriger werden, auf den internationalen Finanzmärkten Zugang zu neuem Kapital zu erhalten.

Aus der erneuten Verschuldungskrise des zeitweiligen IWF-"Musterschülers" Argentinien lassen sich mehrere Lehren ziehen. Zum einen ist mit der Argentinien-Krise vom Jahreswechsel 2001/02 das Dogma der disziplinierenden Effekte eines liberalisierten Kapitalmarktes auf das öffentliche Budget offen in Frage gestellt worden; zum anderen ist deutlich geworden, dass makroökonomische Reformen ohne mikroökonomische Fundierung nicht nachhaltig sind. Mittelfristig kann nur die konsequente Fortsetzung eines wirtschaftspolitischen Konsolidierungs- und Reformkurses auf allen Ebenen dazu führen, dass an die Stelle des bisherigen argentinischen "Verschuldungswachstums" eine anhaltende gesamtwirtschaftliche Dynamik tritt, deren finanzielles Fundament auch ohne ausländische Hilfsaktionen krisenresistent und tragfähig ist. In der Anfälligkeit für die Ansteckung durch externe Finanzkrisen und in den außenwirtschaftlichen Asymmetrien des Landes spiegeln sich *interne* strukturelle Ungleichgewichte der argentinischen

Volkswirtschaft wider, deren langfristiger Wirkungszusammenhang immer wieder zu erheblichen Verwerfungen in den außenwirtschaftlichen Positionen geführt hat.

3. Der US-Dollar als Währungsanker

Von nachhaltiger Bedeutung für die argentinische Außenwirtschaft war der Abschied von dem Wechselkurssystem des *Crawling Peg* mit kontrollierten Abwertungen, das 1986 eingeführt worden war, ohne jedoch die erwartete Geldwertstabilisierung zu gewährleisten (Schröder 1990: 130f.). An die Stelle des stufenflexiblen Wechselkursregimes trat im März 1991 ein *Currency-Board-System*, d.h. eine extreme Form der Wechselkursfixierung, bei der die nationale Währung an den US-\$ gekoppelt wird. Das Hauptmotiv für die (Wieder-)Einführung eines festen Wechselkurses war in der inflationsgeplagten argentinischen Volkswirtschaft dessen Eignung als nominaler Anker der Geldpolitik. Nachdem mehrere Anläufe zur Bekämpfung der Hyperinflation jeweils bereits nach kurzer Zeit gescheitert waren, wurde 1991 zusammen mit dem Konvertibilitätsgesetz (*Ley de Convertibilidad*) das *Currency-Board-System* eingerichtet. Das Konvertibilitätsgesetz garantierte die uneingeschränkte Umtauschbarkeit der damaligen argentinischen Währung, des *Austral*, in den US-\$ und gleichzeitig wurde die Parität des *Austral* gegenüber dem US-\$ im Verhältnis 10.000 *Austral* für 1 US-\$ festgelegt. Mit Wirkung vom 1. Januar 1992 wurde per Dekret der *Peso* als neue argentinische Währung eingeführt, mit einem festen Wechselkurs gegenüber dem US-\$ im Verhältnis 1 : 1. Der US-\$ war als Parallelwährung neben dem *Peso* zugelassen und alle Verträge konnten in *Pesos* oder US-\$ abgeschlossen werden. Die *Banco Central de la República Argentina* fungierte nicht mehr als geldpolitische Steuerungsinstitution, sondern als *caja de conversión*, als eine Art "Währungsamt", dem der An- und Verkauf von Devisen zu dem festgelegten Kurs oblag. Im Unterschied zu einem orthodoxen *Currency Board* musste in dem argentinischen System nicht die gesamte Geldbasis hundertprozentig mit Währungsreserven gedeckt werden; bis zu ein Drittel der notwendigen Gold- und Devisenreserven konnte in auf US-\$ lautende Staatsanleihen gehalten werden.

Mit der Einführung des *Currency-Board-Systems* in Argentinien gelang es, die gesamtwirtschaftliche Preissteigerungsrate, die 1990 noch über 2000% betragen hatte, bis 1993 auf fast 10% zu reduzieren, und auch in den Folgejahren blieben die Inflationsraten auf niedrigem Niveau. Allerdings haben die argentinischen Erfahrungen gezeigt, dass der Erhalt eines *Curren-*

cy-Board-Systems in Krisenzeiten mit hohen volkswirtschaftlichen Kosten verbunden war, die aber zur Sicherung der Glaubwürdigkeit des gesamten Geld- und Kreditwesens unumgänglich erschienen. Zudem fielen mit der festen Bindung des *Peso* an den US-\$ Wechselkursrisiken fort und für Devisentransaktionen war die Kalkulationsgrundlage gesichert. Das Festkurssystem wirkte sich jedoch außenwirtschaftlich auch nachteilig aus. Eine Aufwertung des US-\$ gegenüber anderen Währungen bedeutete für argentinische Exporteure, dass sich ihre Waren für Drittländer verteuerten und sie damit internationale Wettbewerbsfähigkeit einbüßten; und sofern die argentinische Preissteigerungsrate über der US-amerikanischen lag, bedeutete dies bei einem Festhalten an der *nominalen* Parität zwischen *Peso* und US-\$ eine *reale* Aufwertung der argentinischen Währung (Wohlmann 1999: 86f.).

Argentinien hat mit dem US-\$ als Währungsanker zwar Geldwertstabilität gewonnen, aber die Asymmetrie seines Außenhandels verstärkt. Denn die reale Überbewertung des argentinischen *Peso* und der damit einher gehende Verlust an internationaler Wettbewerbsfähigkeit, der nicht durch entsprechende Produktivitätssteigerungen kompensiert werden konnte, haben die Export-*Performance* des Landes in den zurückliegenden Jahren beeinträchtigt und die Importnachfrage gesteigert. So gingen beispielsweise die argentinischen Exporte nach Brasilien 1999 – nach der Abwertung des brasilianischen *Real* um zeitweilig mehr als 40% seines ursprünglichen Wertes gegenüber dem US-\$ – um etwa 28% zurück, während sich gleichzeitig die Einfuhren von Konsumgütern und Rohstoffen aus Brasilien infolge der Wechselkursbedingten Verbilligung vervielfachten.

Außenwirtschaftlich hat sich die feste Parität der argentinischen Währung gegenüber dem US-\$ bei flexiblen Wechselkursen gegenüber anderen wichtigen Wirtschaftspartnern zunehmend als "Zwangsjacke" erwiesen, die aber nicht abgelegt werden konnte, ohne das damit verbundene Vertrauen in die Geldwertstabilität zu gefährden, zumal sich die große Mehrheit der argentinischen Bevölkerung auch zehn Jahre nach Einführung der Dollarparität noch immer für die Beibehaltung des Festkurssystems aussprach (Kern/Nolte 2001: 26). Erst als die argentinische Wirtschaft zum Jahreswechsel 2001/02 in Chaos zu versinken drohte und das Land seine internationale Zahlungsunfähigkeit erklären musste, entschied sich die Regierung des neuen Präsidenten Eduardo Duhalde für den Abschied von der festen Dollarbindung des *Peso*. Mit der von der Regierung dekretierten Abwertung des *Peso* und der Rückkehr zu flexiblen Wechselkursen verlor die argentinische Landeswährung gegenüber dem US-\$ mehr als 50% an Wert. Damit werden

zwar argentinische Produkte im Ausland preiswerter, gleichzeitig verteuern sich aber die Importe; die Abwertung könnte also die Exportchancen verbessern und zu steigenden Devisenerlösen führen, sie droht aber auch die Inflation wieder anzukurbeln und damit die wirtschaftliche Erholung zu erschweren. Nach dem letztlich fehlgeschlagenen Versuch mit der Dollar-Bindung durch das *Currency-Board*-System ist die Entscheidung gegen die Option einer vollständigen Dollarisierung gefallen, d.h. gegen die Übernahme des US-\$ als gesetzlichem Zahlungsmittel in Argentinien, zumal auch diese Option erhebliche Schattenseiten gehabt hätte.

4. Regionale Integration und Weltmarktorientierung

Im Zuge der konzeptionellen Neuorientierung der argentinischen Wirtschaftspolitik haben Konzepte regionaler Integration und wirtschaftlicher Kooperation eine neue Interpretation erhalten. Die Beteiligung Argentiniens an (sub-)regionalen Integrationsbündnissen in Lateinamerika wurde als pragmatischer Zwischenschritt auf dem Weg der Einbindung in einen weitgehend liberalisierten Weltmarkt gesehen, dessen nächste Etappe eine *Área de Libre Comercio de las Américas* (ALCA), eine gesamtamerikanische Freihandelszone, sein könnte. Darüber hinaus wurde die Einbindung in südamerikanische Integrationsprojekte unter Kosten-Nutzen-Erwägungen im Sinne des "peripheren Realismus" argentinischer Außenpolitik auch als Möglichkeit gesehen, die eigene Verhandlungsmacht und Kreditwürdigkeit zu stärken.⁶

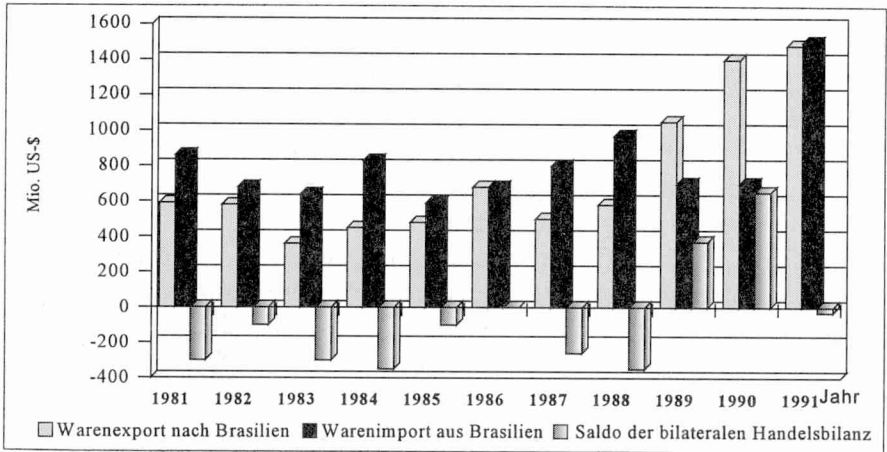
Am 26. März 1991 unterzeichneten die Regierungen von Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay in Asunción den Vertrag zur Gründung des MERCOSUR, des "Gemeinsamen Marktes des Südens". Mit dem Vertrag von Asunción wurde der Integrationsprozess vertieft und erweitert, den Argentinien und Brasilien schon seit Mitte der achtziger Jahre in Gang gesetzt hatten. Mit dem *Programa de Integración Argentina – Brasil* (PICAB), das 1986 von den argentinischen Präsidenten Raúl Alfonsín und seinem brasilianischen Amtskollegen José Sarney vereinbart worden war, hatten die Regierungen der beiden Länder die Absicht verbunden, ihre traditionellen Rivalitäten aufzugeben und die wirtschaftlichen Beziehungen auf eine neue Basis zu stellen. Zwar waren Argentinien und Brasilien schon 1980 gemeinsam der *Asociación Latinoamericana de Integración* (ALADI) beigetreten, deren Gründungsvertrag in Artikel I den Hinweis auf einen zukünftig einzurichtenden "Gesamtlateinamerikanischen Gemeinsamen Markt" enthält, tatsäch-

⁶ Siehe hierzu den Beitrag von Klaus Bodemer in diesem Band.

lich waren aber die wirtschaftlichen Verflechtungen und Interdependenzen zwischen den beiden südamerikanischen Nachbarstaaten relativ gering geblieben (CEPAL 1992: 217f.). Dies änderte sich in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre: bereits nach zweijähriger Laufzeit des PICAB schlugen die Präsidenten Argentinien und Brasiliens einen Gemeinsamen Markt als weitergehende Form der bilateralen Integration vor. Mit dem 1988 abgeschlossenen *Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo entre Argentina y Brasil* (TICD) verpflichteten sich die beiden Unterzeichnerstaaten, innerhalb von zehn Jahren alle tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnisse zu beseitigen sowie ihre Wirtschafts-, Finanz- und Geldpolitiken schrittweise zu harmonisieren. Anfang 1991 wurde mit einer allgemeinen linearen Zolllsenkung um 40% der erste wichtige Schritt auf dem Weg zur Realisierung der *Acta de Buenos Aires* von 1990 getan. Mit dieser Vereinbarung wurde der Termin für das endgültige Inkrafttreten der bilateralen Freihandelszone zwischen den beiden Staaten auf Ende 1994 festgelegt (und damit die Übergangsfrist um vier Jahre verkürzt) und zugleich ein regelgebundener Mechanismus allgemeiner und linearer Zolllsenkungen eingeführt. Entsprechend den Ausführungsbestimmungen zu dem bilateralen Integrationsabkommen TICD, die in mehreren *Acuerdos de Alcance Parcial de Complementación Económica* (AAP-CE) konkretisiert wurden, waren allerdings bestimmte Güter von dem automatischen Zollabbau ausgenommen.

Obwohl die zweite Hälfte der achtziger Jahre sowohl für Argentinien als auch für Brasilien durch schwere gesamtwirtschaftliche Turbulenzen und Instabilitäten gekennzeichnet war, erhielt der grenzüberschreitende Warenaustausch zwischen den beiden größten Volkswirtschaften Südamerikas mit der reziproken Öffnung der Märkte erheblichen Auftrieb (Abb. 8).

**Abbildung 8: Der bilaterale Außenhandel Argentinien-Brasilien 1981-91
(in Mio. US-\$)**



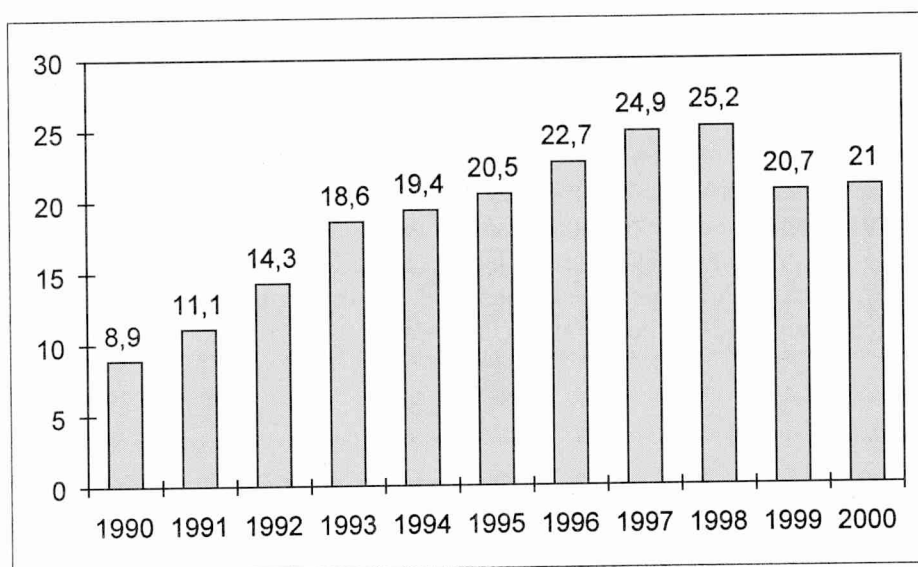
Der bilaterale Außenhandel zwischen Argentinien und Brasilien verdoppelte sich zwischen 1985 und 1990 nahezu, von 1,1 Mrd. auf 2,1 Mrd. US-\$; diese beachtliche Dynamik sprach für eine Vertiefung und Erweiterung des bilateralen Integrationsprozesses im Cono Sur. Anlässlich des Staatsbesuchs des brasilianischen Präsidenten Collor de Mello in Buenos Aires im Juli 1990 kündigten die Regierungen Argentinien und Brasiliens das Projekt einer Wirtschaftsgemeinschaft an, dem sich anzuschließen Paraguay und Uruguay wenig später eingeladen wurden.

In der Übergangsphase von 1991 bis Ende 1994 gelang es, den in dem *Tratado de Asunción* vorgesehenen Abbau der Einfuhrzölle zwischen den MERCOSUR-Mitgliedstaaten weitgehend termingerecht einzuhalten, so dass ab Jahresbeginn 1995 tatsächlich Freihandel für den überwiegenden Teil des grenzüberschreitenden Warenverkehrs herrschte. Im Januar 1995 wurde auch der Gemeinsame Außenzoll (*Arancel Externo Común* – AEC) gegenüber Drittländern eingeführt, mit je nach Wertschöpfungsgrad gespreizten Zollsätzen zwischen Null und 20%. Ebenso wie im Freihandel zwischen den Mitgliedstaaten wurden bestimmte "sensible Güter" auch von dem AEC ausgenommen (darunter Investitionsgüter, Computer, Software und Telekommunikationsausrüstungen), für die erst nach Ablauf unter-

schiedlicher Übergangsfristen der Gemeinsame Außenzoll bzw. Freihandel gelten sollte.

Im Zuge des Integrationsprozesses im Cono Sur wurden für den grenzüberschreitenden Warenverkehr zwischen den Mitgliedstaaten des MERCOSUR wesentlich höhere Zuwachsraten registriert als für den Außenhandel mit der übrigen Welt. In den Anfangsjahren des MERCOSUR kam es bei den Intra-block-Ausfuhren sogar zu spektakulären Steigerungsraten von ca. 40%. Im Durchschnitt der Periode 1990-99 betrugen die jährlichen Zuwachsraten der Exporte innerhalb des MERCOSUR fast 16%, die Zuwachsraten der innergemeinschaftlichen Importe über 19%. Hatte zu Beginn der neunziger Jahre der Anteil des intraregionalen Warenaustauschs bei unter 10% der Gesamtexporte der MERCOSUR-Staaten gelegen, so erreichte der Intra-MERCOSUR-Handel im Verlauf der neunziger Jahre zeitweilig über 25% der Gesamtexporte der MERCOSUR-Staaten (Abb. 9).

**Abbildung 9: Entwicklung des MERCOSUR-Intrahandels 1990-2000
(in % der Gesamtexporte)**



Allerdings hat sich der Intra-MERCOSUR-Handel als krisenanfällig erwiesen. Im Gefolge der brasilianischen Währungskrise war es 1999 zu erheblichen Spannungen zwischen den MERCOSUR-Staaten gekommen, die

ein Auseinanderbrechen des Integrationsbündnisses befürchten ließen. Negative Auswirkungen der Brasilien-Krise bekam besonders Argentinien zu spüren, dessen beachtliches Wirtschaftswachstum in den Jahren zuvor durch die intensivierten wirtschaftlichen Verflechtungen mit Brasilien begünstigt worden war. Sowohl die argentinische als auch die brasilianische Regierung setzten Maßnahmen zum Schutz "nationaler Interessen" ein, die gegen Geist und Inhalt des MERCOSUR-Vertrages verstießen (Sangmeister 1999). Insgesamt gingen die Intra-MERCOSUR-Ausfuhren im Krisenjahr 1999 um über 25% zurück. Aber bereits im Folgejahr konnten die innergemeinschaftlichen Ausfuhren wieder um mehr als 17% gesteigert werden. Wie die Intra-handelsmatrix zeigt, hat sich im Falle Argentinien der Anteil der Exporte in die MERCOSUR-Partnerländer an den Gesamtausfuhren seit der Gründung des Integrationsbündnisses bis Ende der neunziger Jahre fast verdoppelt (Tab. 4).

Auch zehn Jahre nach seiner Gründung ist das MERCOSUR-Projekt über eine unvollständige Zollunion noch nicht hinaus gekommen und die Vollendung der Freihandelszone steht ebenfalls noch aus. Der freie Intra-handel umfasst zwar bereits rund 90% der Produktpalette, aber für bestimmte Bereiche gelten noch spezielle, nicht-harmonisierte Zollregime. Für den schrittweisen Abbau der Ausnahmeregelungen ist ein Zeitplan vorgesehen, der jedoch nicht immer eingehalten wird. So war beispielsweise für den Ausnahmehereich Automobilindustrie innergemeinschaftlicher Freihandel (und ein gemeinsamer Außenzoll) ab 1. Januar 2000 geplant, aber im Dezember 2000 vereinbarten die Mitgliedstaaten, die Übergangsfrist bis 31. Januar 2006 zu verlängern. Während der Übergangszeit gelten im bilateralen Handel mit Kraftfahrzeugen, Autoteilen und Transportausrüstungen zwischen Argentinien und Brasilien relativ strikte Marktregulierungen.

Tabelle 4: Intra-MERCOSUR-Handelsmatrix 1991 und 1999
(Anteile an den Gesamtexporten des Ursprungslandes in %)

Bestimmungs- land Ursprungsland	Argentinien		Brasilien		Paraguay		Uruguay		MERCOSUR	
	Jahr		Jahr		Jahr		Jahr		Jahr	
	1991	1999	1991	1999	1991	1999	1991	1999	1991	1999
Argentinien	—	—	12,4	24,5	1,5	2,3	2,6	3,4	16,5	30,2
Brasilien	4,7	11,2	—	—	1,6	1,5	1,1	1,4	7,4	14,1
Paraguay	6,1	39,1	27,5	32,1	—	—	1,5	2,3	35,1	73,5
Uruguay	10,4	16,5	24,4	24,9	0,7	3,7	—	—	35,5	45,1
MERCOSUR	3,7	8,1	4,5	8,8	1,5	1,8	1,4	2,0	11,1	20,7

Quelle: Datenbank DATAINTAL.

Die MERCOSUR-Staaten – und damit auch Argentinien – haben ihre Abschottung gegenüber dem Weltmarkt mittels Erhebung von Einfuhrzöllen deutlich abgebaut. Während der durchschnittliche Zolltarif (*most-favored-nation tariff* – MFN-Tarif) Mitte der achtziger Jahre für die Volkswirtschaften des Cono Sur 41% betragen hatte, so lag er 1999 nur noch bei knapp 13% (IDB 2000: 37).⁷ Innerhalb einer Spannweite von 0 bis 20% gelten nach Warengruppen differenzierte Tarife, beispielsweise 17,1% für Textilien, 12,6% für elektrische Maschinen, aber nur 7,2% für chemische Produkte. Zudem bestehen nationale Ausnahmeregelungen – z.B. für Investitionsgüter sowie für Güter der Bereiche Telekommunikation und Informatik – bei der Anwendung des AEC, die linear und progressiv abgebaut werden; für diese Sektoren ist ein gemeinsamer Außentarif erst ab 2006 vorgesehen. So belegen beispielsweise Argentinien und Brasilien die Einfuhr von Personenkraftwagen mit einem Zoll von 35%, während Paraguay und Uruguay ihre derzeit noch wesentlich niedrigeren Zollsätze innerhalb von sechs Jahren schrittweise an den Gemeinschaftszoll nach oben anpassen müssen. In der Gestaltung des gemeinsamen MERCOSUR-Zolltarifs und der Ausnahmeregelungen spiegeln sich die unterschiedlichen nationalen Interessen sowie die politische Durchsetzungskraft der diese Interessen vertretenden Gruppen wider.

⁷ In Argentinien lag der ungewogene durchschnittliche MFN-Tarif im Jahre 1999 mit 13,5% unter dem entsprechenden Wert in Brasilien (14,3%), aber über den durchschnittlichen MFN-Tarifen in Uruguay (12,3%) und Paraguay (11,4%) (vergl. IDB 2000: 125).

Ein völlig freier grenzüberschreitender Verkehr von Waren, Dienstleistungen und Produktionsfaktoren – konstituierendes Merkmal eines Gemeinsamen Marktes – wird erst mittelfristig angestrebt. Immerhin haben sich die MERCOSUR-Staaten mit dem 1997 unterzeichneten Protokoll von Montevideo darauf verständigt, Dienstleistungsanbieter aus einem Mitgliedsland nicht schlechter zu stellen als Konkurrenten aus einem Drittland und grenzüberschreitende Kapitalbewegungen zuzulassen. Die völlige Liberalisierung des innergemeinschaftlichen Dienstleistungsverkehrs soll noch vor 2007 erreicht werden. Gegenüber einer vollständigen Öffnung der Arbeitsmärkte, auf denen mit der menschlichen Arbeitskraft ein besonderes Gut gehandelt wird, bestehen allerdings in allen MERCOSUR-Staaten angesichts offener Arbeitslosigkeit und verdeckter Unterbeschäftigung erhebliche Widerstände.

Trotz vielfältiger Hemmnisse auf der Makroebene sind bei der wirtschaftlichen Integration im südlichen Lateinamerika beachtliche Fortschritte auf der Mikroebene erzielt worden. Die Unternehmenskultur im MERCOSUR internationalisiert sich zunehmend, da immer mehr Unternehmen die Möglichkeiten von *Joint ventures* und Tochtergesellschaften in anderen MERCOSUR-Staaten nutzen und ihre Produktionsstandorte grenzüberschreitend neu ordnen. Vor allem zwischen argentinischen und brasilianischen Unternehmen ist es in den vergangenen Jahren zu zahlreichen Übernahmen und wechselseitigen Beteiligungen gekommen. So haben beispielsweise in den Jahren 1998-2000 große argentinische Investoren im Nachbarland Brasilien Unternehmensübernahmen, Beteiligungen und Fusionen für insgesamt über 4,5 Mrd. US-\$ geplant (CEI 1999: 38). Auch Unternehmen aus Chile haben sich mit umfangreichen Investitionen in Argentinien engagiert. Um die physische Integration der Wirtschaftsräume im Cono Sur zu verbessern, werden große, grenzüberschreitende Investitionsprojekte geplant und durchgeführt, wie beispielsweise der Brückenbau zwischen Buenos Aires und Colonia/Uruguay (mit Gesamtkosten von schätzungsweise 1 Mrd. US-\$) oder die Autobahnverbindung nach São Paulo in Brasilien (ca. 2,5 Mrd. US-\$).

Die Bereitschaft der MERCOSUR-Staaten zur Fortführung des Integrationsprozesses ist auch durch die Krise des Jahres 1999 letztlich nicht grundsätzlich in Frage gestellt worden. Die intergouvernementale Entscheidungsstruktur des MERCOSUR hat sich als tragfähig für ein ergebnisorientiertes Krisenmanagement erwiesen. Zudem haben sich die Staatspräsidenten des MERCOSUR unter dem Eindruck der Krisenerfahrungen des Jahres 1999 auf ihrem 19. Gipfeltreffen in Montevideo (unter Beteiligung des boliviani-

schen und chilenischen Präsidenten) darauf geeinigt, die Süd-Süd-Integration zu vertiefen, ihre Wirtschaftspolitiken im Rahmen einer "geordneten Konvergenz" zu harmonisieren und die Mitgliedstaaten nach dem Vorbild der "Maastricht-Kriterien" der EU auf eine stabilitätsorientierte Finanz- und Geldpolitik zu verpflichten.

Eine faktische Harmonisierung der Wirtschaftspolitiken der Mitgliedsländer des MERCOSUR – vor allem ihrer Industrie-, Geld-, Finanz- und Wechselkurspolitiken – wird bislang jedoch allenfalls ansatzweise praktiziert. Vorschläge zur Einführung einer Gemeinschaftswährung im MERCOSUR oder weniger ehrgeizige Pläne für ein gemeinschaftliches Währungssystem mit festen Wechselkursen wurden vor allem von brasilianischer Seite bislang mit Zurückhaltung aufgenommen. In dieser Frage werden innerhalb des MERCOSUR zwei gegensätzliche Positionen vertreten. Der *monetaristische* Ansatz fordert eine Gemeinschaftswährung oder eine Anbindung an den US-\$ schon in dem jetzigen frühen Stadium der Integration, um Friktionen auszuschalten, die sich aus plötzlichen Wechselkursänderungen eines Mitgliedslandes ergeben, wie beispielsweise 1999 nach der Abwertung des brasilianischen *Real*. Von argentinischer Seite wurde während der Präsidentschaft von Menem sogar der Vorschlag propagiert, den US-\$ als gesetzliches Zahlungsmittel und Gemeinschaftswährung des MERCOSUR zu übernehmen. Den zeitweise durchaus positiven Stabilisierungserfahrungen Argentiniens mit der Anbindung seiner Währung an den US-\$ kann allerdings entgegen gehalten werden, dass das Land mit seinem festen Wechselkursregime von Finanzkrisen und Spekulationsattacken ebenso wenig verschont geblieben ist wie Brasilien mit einem flexiblen Wechselkursregime. Eine Gemeinschaftswährung sollte aus der Perspektive des *strukturalistischen* Ansatzes auf der Basis des Konzeptes der *optimal currency area* erst dann als "Krönung" des Integrationsprozesses geschaffen werden, wenn eine hinreichende makroökonomische Koordinierung und Konvergenz zwischen den Mitgliedstaaten erreicht ist.

Deutliche Meinungsunterschiede zwischen Argentinien und Brasilien gab es bei der Beurteilung des ALCA-Projektes. Aus argentinischer Sicht sollte eine Vertiefung und Erweiterung des MERCOSUR parallel zu Fortschritten bei den ALCA-Verhandlungen voran gebracht werden, während Brasilien die Position vertritt, zuerst die subregionalen Integrationsprozesse auf dem südamerikanischen Kontinent voranzutreiben, bevor die Verhandlungen über eine gesamtamerikanische Freihandelszone in ihre entscheidende Phase treten können. Im Unterschied zu der brasilianischen Regierung,

die strikt darauf besteht, den ursprünglichen Zeitplan einzuhalten, der eine Verwirklichung von ALCA nicht vor Ende 2005 vorsieht, stand die argentinische Regierung zeitweise US-amerikanischen Vorschlägen durchaus positiv gegenüber, den Beginn auf 2004 oder sogar auf 2003 vorzuziehen. Von argentinischen Regierungskreisen wurden auch offene Sympathien für den "Sonderweg" Chiles geäußert, das bilaterale Freihandelsabkommen mit den NAFTA-Mitgliedern Mexiko und Kanada abgeschlossen hat und mit der EU unabhängig vom MERCOSUR verhandelt. Auch wenn die politische Beurteilung einer gesamthemisphärischen Freihandelszone durchaus unterschiedlich ausfällt, konnten sich die MERCOSUR-Staaten bislang auf eine gemeinsame ALCA-Verhandlungsposition verständigen, zumal sie schon 1991 gemeinsam ein Kooperationsabkommen mit den USA über Handel und Investitionen geschlossen haben (*Rose-Garden-Agreement*), das auch als Forum zur Abgleichung der wechselseitigen Positionen in der Frage einer pan-amerikanischen Freihandelszone dient.

Eine summarische Bewertung der argentinischen Außenwirtschaftspolitik während der zurückliegenden Dekade kommt zu dem Ergebnis, dass es trotz Liberalisierung der außenwirtschaftlichen Beziehungen und Intensivierung der regionalen Zusammenarbeit noch nicht gelungen ist, das auf Grund der Ressourcenausstattung vorhandene Exportpotential des Landes zu mobilisieren. In einer Volkswirtschaft, in der ein erheblicher Teil der Bevölkerung arbeitslos oder unterbeschäftigt ist und auf eine Verbesserung der materiellen Lebensbedingungen hofft, kann aber auf die optimale Nutzung der außenwirtschaftlichen Chancen als Beitrag zu wirtschaftlichem Wachstum nicht verzichtet werden. Um von den Vorteilen der intensiveren Einbindung in die Weltwirtschaft profitieren zu können, genügt es nicht, die Unternehmen von den bürokratischen Fesseln der protektionistischen Außenwirtschaftspolitik zu befreien und die Deregulierung zu regulieren. Der internationale Wettbewerb um Absatzmärkte erfordert auch von den argentinischen Anbietern Innovationsfähigkeit, Produktdifferenzierung und Kostenführerschaft in denjenigen Produktionsschwerpunkten, in denen das Land komparative Kostenvorteile zu erzielen in der Lage ist. Nur dann kann in die Melancholie des Tangos am Río de la Plata auch der schnellere Rhythmus des Globalisierungsprozesses eingehen.

Literaturverzeichnis

- Bacha, Edmar L. (1984): "Complementación vs. integración: estilos latinoamericanos de apertura financiera al exterior". In: Ocampo, José Antonio (Hrsg.): *La política económica en la encrucijada*. Bogotá: Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico, Facultad de Economía, Universidad de Los Andes, S. 79-95.
- Barrios, Harald (1999): *Die Außenpolitik junger Demokratien in Südamerika; Argentinien, Brasilien, Chile und Uruguay*. Opladen: Leske + Buderich (Junge Demokratien; 1).
- Bodemer, Klaus (1991): "Von Alfonsín zu Menem. Argentinische Wirtschaftspolitik im Wechselbad kontroverser Strategien". In: Nolte, Detlef (Hrsg.): *Lateinamerika im Umbruch? Wirtschaftliche und politische Wandlungsprozesse an der Wende von den 80er zu den 90er Jahren*. Hamburg: Institut für Iberoamerika-Kunde (Schriftenreihe, 33), S. 231-263.
- CEI [Centro de Economía Internacional] (1999): *MERCOSUR – New trade and investment opportunities*. Buenos Aires: Centro de Economía Internacional, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto.
- CEPAL [Comisión Económica para América Latina y el Caribe] (1992): *Ensayos sobre coordinación de políticas macroeconómicas: Inferencias para la integración latinoamericana*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Chudnovsky, Daniel (1998): *La política tecnológica y las PyMEs: fundamentos, objetivos y desafíos*. Buenos Aires: Centro de Investigaciones para la Transformación.
- Fundación Invertir Argentina (Hrsg.) (2001): *Argentina Monthly*, 7, Nr. 66. Buenos Aires: Fundación Invertir Argentina.
- IBGE [Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística] (1986): *Séries estatísticas retrospectivas*. Vol. 1: "Repertório estatístico do Brasil: quadros retrospectivos". Rio de Janeiro: IBGE (Edição facsimilar).
- IDB [Inter-American Development Bank] (2000): *Periodic note on integration and trade in the Americas*. (December), Washington, D.C.
- Kern, Alejandra/Nolte, Detlef (2001): "Argentinien nach dem ersten Jahr der Präsidentschaft von Fernando de la Rúa: zwischen der Melancholie des Tango und dem Prinzip Hoffnung". In: *Brennpunkt Lateinamerika*, 2, Nr. 3, S. 25-38.
- López, Andrés/Lugones, Gustavo/Porta, Fernando (1993): *Comercio y competitividad en el MERCOSUR: factores macroeconómicos, políticas públicas y estrategias privadas*. Buenos Aires: Centro de Investigaciones para la Transformación (Documento de Trabajo; 12).
- Markwald, Ricardo/Machado, João Bosco (1999): "Establishing an industrial policy for Mercosur". In: Roett, Riordan (Hrsg.): *Mercosur: regional integration, world markets*. Boulder/Col./London: Lynne Rienner Publishers, S. 63-80.
- Nolte, Detlef (1995): "De 'La larga agonía de la Argentina Peronista' a la 'Reconversión Menemista'". In: Hofmeister, Wilhelm/Thesing, Josef (Hrsg.): *Transformación de los sistemas políticos en América Latina*. Buenos Aires: Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo Latinoamericano, S. 9-62.
- Nolte, Detlef/Werz, Nikolaus (Hrsg.) (1996): *Argentinien: Politik, Wirtschaft, Kultur und Außenbeziehungen*. Frankfurt a.M.: Vervuert (Schriftenreihe des Instituts für Iberoamerika-Kunde; 42).

- Peña, Felix (2001): "Instituciones y políticas públicas en el comercio exterior argentino". In: *Contribuciones*, 18, Nr. 1, S. 109-127.
- Russel, Roberto (1999): *Las relaciones Argentina – UE en los años noventa: adelantos y perspectivas*. Madrid: Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (Documento de Trabajo, 42).
- Sangmeister, Hartmut (1991): "Auslandsverschuldung als strukturelles Entwicklungshemmnis – Argentinien, Brasilien, Chile und Uruguay im Vergleich". In: Nohlen, Dieter/Fernández, Mario/van Klaveren, Alberto (Hrsg.): *Demokratie und Außenpolitik in Lateinamerika*. Opladen: Leske + Buderich, S. 177-210.
- (1998): "Is Chile a model for Latin America? A comparative analysis of the economic reforms in Argentina, Brazil and Chile". In: *Economics*, 58, S. 120-137.
- (1999): "Der MERCOSUR in der Krise? Das Integrationsprojekt im südlichen Lateinamerika steht vor schwierigen Herausforderungen". In: *Brennpunkt Lateinamerika*, 2, Nr. 9, S. 67-74.
- (2001): "Der MERCOSUR als Wirtschaftsraum". In: Basedow, Jürgen/Samtleben, Jürgen (Hrsg.): *Wirtschaftsrecht des MERCOSUR – Horizont 2000*. Baden-Baden: Nomos Verlag, S. 95-120.
- Schröder, Susanne (1990): *Die Anpassungspolitik in Argentinien seit 1985 vor dem Hintergrund der Auslandsverschuldung und des Demokratisierungsprozesses*. Berlin: Duncker und Humblot (Schriften zu Regional- und Verkehrsproblemen in Industrie- und Entwicklungsländern, 56).
- Waldmann, Peter (1982): "Argentinien". In: Nohlen, Dieter/Nuscheler, Franz (Hrsg.): *Handbuch der Dritten Welt. Band 2: Südamerika: Unterentwicklung und Entwicklung*. Hamburg: Hoffmann und Campe, S. 81-108.
- (1995): "Argentinien". In: Nohlen, Dieter/Nuscheler, Franz (Hrsg.), *Handbuch der Dritten Welt, Band 2: Südamerika*, 1. Nachdruck der 3. Auflage. Bonn: Verlag J. H. W. Dietz Nachf., S.146-180.
- Wohlmann, Monika (1998): *Der nominale Wechselkurs als Stabilitätsanker: Die Erfahrungen Argentinien 1991-1995*, Frankfurt am Main: Vervuert (Göttinger Studien zur Entwicklungsökonomik; 5).
- World Bank (1985): *Argentina: economic memorandum*, Bd. 1: The main report, Washington, D.C.: The World Bank.
- (2000): *Entering the 21st century. World development report 1999/2000*, New York: Oxford University Press.